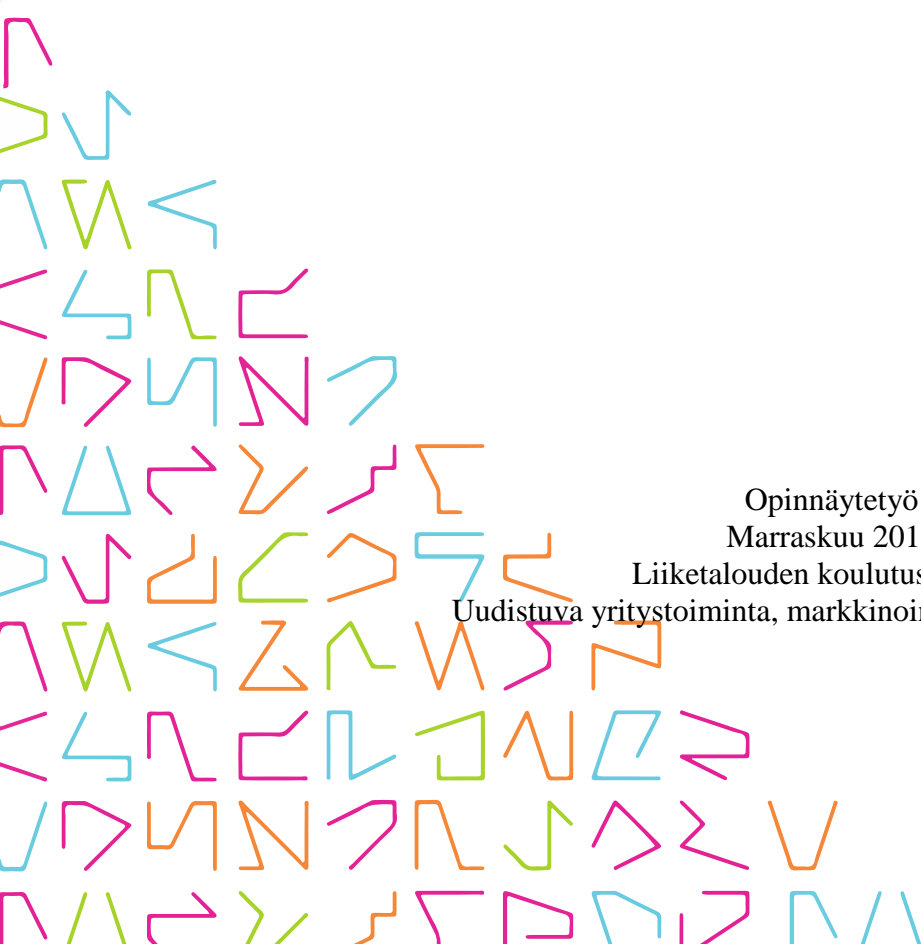




TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA ALOITTA- VALLE YRITTÄJÄLLE

Anniina Männikkö



Opinnäytetyö
Marraskuu 2015
Liiketalouden koulutusohjelma
Uudistuva yritystoiminta, markkinointi ja talousjohtaminen

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Uudistuva yritystoiminta, markkinointi ja talousjohtaminen

MÄNNIKKÖ, ANNIINA:

Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle yrittäjälle

Opinnäytetyö 44 sivua, joista liitteitä 15 sivua
Marraskuu 2015

Tämän opinnäytetyön aiheena oli laatia liiketoimintasuunnitelma aloittavalle turvealan yrittäjälle. Liiketoimintasuunnitelma laadittiin yhteistyössä aloittavan yrittäjän kanssa, jolta liiketoimintasuunnitelmassa esiintyvät luvut ovat peräisin. Opinnäytetyön aiheena oli tutkia, onko kyseinen liiketoiminta kannattavaa vai ei. Tutkimusongelmana tässä työssä oli aloittavalta yrittäjältä puuttuva liiketoimintasuunnitelma ja liiketoiminnan kannattavuuden arviointi. Tutkimusongelmaa tutkittiin seuraavien tutkimuskysymysten avulla: Mitä hyvä liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään, miten hyvä liiketoimintasuunnitelma tehdään ja miten tämän liiketoiminnan kannattavuus arvioidaan. Tutkimusmenetelmänä käytettiin kvalitatiivista eli laadullista tutkimusta, sillä tutkimuskohteita oli vain yksi, eikä tutkimuskohteesta ollut aikaisempaa tietoa ja tutkimuskohteesta haluttiin saada syvällisempi näkemys. Tutkimus toteutettiin asiantuntijahaastattelulla. Tietoa hankittiin myös alan kirjallisuudesta ja internet-sivustoilta.

Tutkimuksen tulokseksi saatiin toimiva liiketoimintasuunnitelma, jota aloittava yrittäjä voi käyttää apuna perustaessaan yritystä. Kannattavuus- ja myyntilaskelmien avulla voitiin todeta, että tuleva liiketoiminta on kannattavaa. Tämän työn johtopäätöksenä voidaan suositella aloittavalle yrittäjälle liiketoiminnan aloittamista ja kannustaa häntä yhä kehittämään liiketoimintaansa ja laajentamaan yritystä tulevaisuudessa. Tämän työn liitteenä on liiketoimintasuunnitelma, joka sisältää luottamuksellista aineistoa.

Asiasanat: liiketoimintasuunnitelma, turve, kannattavuus, riskianalyysi

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Administration
Innovative Business, Marketing and Financial Management

MÄNNIKKÖ, ANNIINA:
A Business Plan for a New Entrepreneur

Bachelor's thesis 44 pages, appendices 15 pages
November 2015

The purpose of this thesis was to draw up a business plan for a new entrepreneur and to survey if this business is profitable. The new entrepreneur's trade is peat. The data were analyzed by using qualitative content analysis. The theoretical framework includes what a good business plan includes. The empirical part consists of planning a business for the new entrepreneur.

Through the profitability and sales calculations business was considered to be profitable and the new entrepreneur can use the business plan when he starts up his business. The findings indicate that the writer of this thesis could recommend this business for the entrepreneur and the writer could also recommend him to develop and expand the business in future. This thesis includes confidential information that is not published and can be found in the attachments to this thesis.

Key words: business plan, peat, profitability, risk analysis

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
2	YRITTÄJYYS SUOMESSA JA TURVEALA	6
2.1	Yrittäjyys Suomessa	6
2.2	Turveala Suomessa	7
2.3	Tutkimusprosessi	8
3	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA YRITYKSEN PERUSTAMISEN KIVIJALKANA	10
3.1	Yrityksen perustaminen	10
3.2	Liiketoimintasuunnitelman merkitys	11
3.3	Liiketoimintasuunnitelman sisältö	12
4	YRITTÄJÄN LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU	18
4.1	Tietoa tulevasta yrittäjästä ja yrityksen perustiedot.....	18
4.2	Liikeidea	18
4.3	Osaaminen	19
4.4	Tuotteet ja palvelut	19
4.5	Asiakkaat, markkinat ja kilpailutilanne	20
4.6	Toimintamalli.....	21
4.7	Rahoitus ja kannattavuus	22
4.8	Tulossuunnitelma kolmelle vuodelle	22
5	JOHTOPÄÄTÖKSET	23
5.1	Kannattavuuden arviointi.....	23
5.2	SWOT-analyysi	24
5.3	Tulevaisuuden näkymät	25
6	POHDINTA.....	26
	LÄHTEET.....	28
	LIITTEET	30
	Liite 1. Rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat.....	30
	Liite 2. Tulossuunnitelma kolmelle vuodelle	30
	Liite 3. Liiketoimintasuunnitelma	30

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia liiketoimintasuunnitelma aloittavalle yrittäjälle. Toimeksiantajana tässä työssä toimi aloittava yrittäjä, joka pyysi laatimaan sellaisen liiketoimintasuunnitelman, että hän saisi selville, onko hänen suunnittelemansa yritystoiminta kannattavaa ja jota hän voisi hyödyntää yritystä perustettaessa eri sidosryhmien, kuten rahoittajien sitä vaatiessa.

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli ensin luoda teoreettinen viitekehys liiketoimintasuunnitelman tekemiselle, toisin sanoen selvittää, millainen on hyvä liiketoimintasuunnitelma. Tämä oli myös yksi tämän työn tutkimuskysymyksistä, joihin vastaus saatiin kirjallisuuteen, internet-sivustoihin ja asiantuntijahaastatteluihin perustuen. Tässä opinnäytetyössä asiat pyritään esittämään niin, että jokaisen olisi ne helppo ymmärtää ja tämä työ voisi toimia myös jonkinlaisena oppaana liiketoimintasuunnitelman tekemisessä. Työssä on pyritty nostamaan esille ne asiat, joita hyvässä liiketoimintasuunnitelmasa tulee olla ja joita eri sidosryhmät vaativat.

Aihe on rajattu tässä opinnäytetyössä nimenomaan itse liiketoimintasuunnitelman tekemiseen ja sen teoreettiseen perustaan ja liiketoimintasuunnitelman eri osa-alueet on pyritty avaamaan mahdollisimman tarkasti. Opinnäytetyössä otetaan myös kantaa siihen, onko aloittavan yrittäjän liiketoimintasuunnitelma kannattava.

2 YRITTÄJYYS SUOMESSA JA TURVEALA

2.1 Yrittäjyys Suomessa

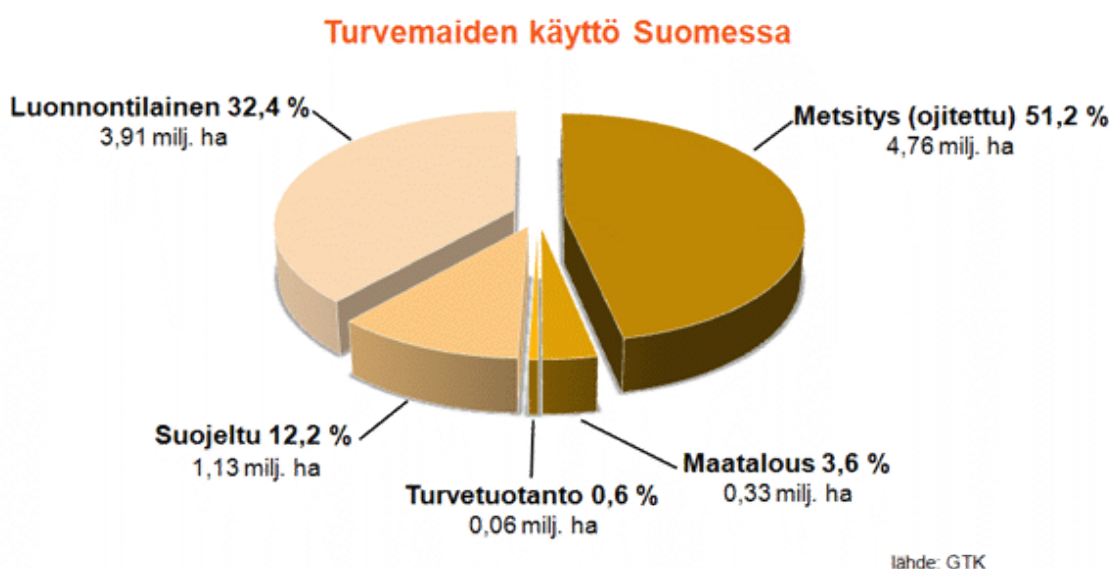
Tällä hetkellä Suomessa toimii noin 261000 yrittäjää (Yrittäjyys Suomen kasvun moottoriksi 2015). Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2015 toisella vuosineljänneksellä aloittaneiden yritysten määrä väheni 6,6 %, kun verrataan vuoden 2014 samaan ajankohtaan. Uusia yrityksiä vuonna 2015 toisella vuosineljänneksellä aloitti 6864. Kun otetaan tarkastelun kohteeksi Pirkanmaa, jonne tätäkin työtä käsittelevä yritys tullaan perustamaan, Pirkanmaalla aloitti uusia yrittäjiä toiseksi eniten maakuntakohtaisessa vertailussa, kun taas lopettaneita yrityksiä Pirkanmaalla oli kolmanneksi eniten. (Aloittaneet ja lopettaneet yritykset 2. vuosineljännes 2015. Tilastokeskus.)

Yrittäjäksi voi Suomessa ryhtyä käytännössä kuka tahansa. Toisille yrittäjyys voi olla kutsumus, kun taas toisille esimerkiksi sattuman kauppaa. Yrityksen perustaminen vaatii jonkin verran aikaa ja vaivaa, sillä yritystoiminnan aloittaminen tulee suunnitella huolellisesti. Yrittäjän ominaispiirteitä voisivat olla esimerkiksi rohkeus, avoimuus ja hyvä riskinsietokyky. Tänä päivänä markkinoilla toimii suhteellisen paljon yrityksiä ja kilpailu on kovaa, minkä vuoksi yksi suurimmista haasteista sekä aloittavalla että jo toimivalla yrityksellä on yleensä asiakkaiden saaminen ja olemassa olevien asiakassuhteiden ylläpito. (Yrittäjäksi ryhtyminen.)

Tänä päivänä Suomessa kiinnostus yrittäjyyteen on nousussa, minkä osasyynä lienee tällä hetkellä huono työllisyystilanne. Suomea pidetään turvallisena maana yrittää. Yhdessä haasteeksi Suomessa on kuitenkin nostettu tuleville vuosille suurten ikäluokkien eläkeikään tuleminen ja sitä kautta vanhojen yritysten loppuminen vailla jatkajaa. (Yrittäjäksi ryhtyminen.) Sukupolvenvaihdos Suomessa on kallista, sillä perintöverotus on Suomessa korkea. Sukupolvenvaihdoksessa suuri osa yrityksen tuloista menee perintöveron maksamiseen, mikäli yritystoiminnan halutaan jatkuvan. Näin ollen yrityksen investointi- ja työllistämiskyky jäävät heikoiksi. Perintöveron alentaminen Suomessa toisi merkittävän kilpailuedun Suomessa toimiville yritykselle ja monelle hyvälle yritykselle löytyisi jatkaja. (Ikäheimo, Kiiskinen, Hollmén 2014.)

2.2 Turveala Suomessa

Turve kuuluu Suomen merkittävimpiin luonnonvaroihin. Turvetta syntyy, kun kasvit hajoavat epätäydellisesti hapen puutteen ja runsaan kosteuden vuoksi. Suomen olosuhteet turpeen muodostumiselle ovat suotuisat ja turvetta syntyykin koko ajan lisää. Turve luokitellaan laatuluokkiin mm. sen karkeuden mukaan. Turvetta voidaan käyttää moniin erilaisiin käyttötarpeisiin. Ehdottomasti suurin osa turpeesta käytetään polttoaineena. Turvetta voidaan käyttää myös mm. eläinten kuivikkeena, maanparannukseen ja ihmisten hoitoaineena. (Tietoa turpeesta.)



KUVIO 1. Turvemaiden käyttö Suomessa (Turve ja turvemaat)

Suomen maapinta-alasta noin kolmasosa on soita ja turvemaita, joista vain murto-osa on turvetuotantokäytössä (Turve ja turvemaat). Suomessa soiden ja turvemaiden käyttöä ohjataan muun muassa erilaisin säädöksiin ja linjauksiin (Turvemaiden käytöllä on pitkät perinteet Suomessa). Turvetuotantoalueita perustettaessa käydään ensin läpi ympäristölupaprosessi. Luvanhakuvaiheessa arvioidaan, miten tuotantoalueen perustaminen vaikuttaa esimerkiksi lähivesistöihin, kalakantoihin ja pohjaeläimiin. Myös mahdolliset pöly- ja melupäästöt sekä muu kuormitus ympäristöön arvioidaan. (Turvetuotannon ympäristövaikutukset.)

Suomessa turve määritellään biomassapolttoaineeksi, joka on hitaasti uusiutuvaa. EU:ssa turve määritellään fossiiliseksi polttoaineeksi. Turpeesta käytökelvollisen tekevät mm. vakaa hinta verrattuna esimerkiksi öljyyn ja hiileen, se on helposti varastoita-

vissa ja turpeen käyttö tukee myös puun käyttöä, sillä niitä voidaan käyttää yhdessä esimerkiksi lämmityksessä. Suomessa turvevarantoja esiintyy eniten Oulun läänissä ja siellä toimii myös Oulun energia, joka työllistää arviolta 1000 henkilöä. On myös arvioitu, että Suomessa turve työllistäisi seuraavat 12 000 henkilövuotta. (Tietoa turpeesta.)

Vuonna 2014 vain 35 % Suomessa käytetystä energiasta oli kotimaista. 65 % energiasta oli ulkomaista tuontienergiaa. Bioenergia ry:n skenaario osoittaa, että Suomessa pystyttäisiin tuottamaan puolet sen tarvitsemasta energiasta kotimaisilla energian lähteillä. Tämä toisi bioenergia-alalle 15 000 uutta työpaikkaa, saataisiin Suomen vienti nousuun ja ilmastonmuutosta torjuttaisiin viisaasti. (Bio-energia. Puolet suomalaista.)

2.3 Tutkimusprosessi

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia liiketoimintasuunnitelma aloittavalle turvealan yrittäjälle. Tässä työssä esitettyä liiketoimintasuunnitelmaa tuleva yrittäjä voi hyödyntää yritystä perustaessaan. Työn tarkoituksena oli myös tutkia, onko kyseinen liiketoiminta kannattavaa vai ei. Toimeksiantajana oli tuleva yrittäjä.

Liiketoimintasuunnitelma toteutettiin käyttäen Uusyrityskeskus Ensimetrin valmista liiketoimintasuunnitelmapohjaa. Siinä käydään läpi tarkasti yrittäjän tuleva liikeidea ja SWOT, osaaminen, tarjottavat tuotteet ja palvelut, asiakkaat ja markkinat, tämänhetkinen kilpailutilanne alalla, tuleva toimintamalli ja rahoituksen tarve. Lopuksi laaditaan kannattavuuslaskelma ja tulossuunnitelma kolmelle vuodelle. Tämän liiketoimintasuunnitelman tavoitteena oli luoda kokonaiskuva yrittäjälle hänen suunnittelemaansa yritystoiminnasta.

Tutkimusmenetelmä

Tässä tutkimuksessa käytettiin kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää. Kvalitatiivista tutkimusmenetelmää käytetään silloin, kun tutkittavia kohteita on yksi tai muutama, tutkittavasta kohteesta ei ole aikaisempaa tietoa ja siitä halutaan saada syvällisempi näkemys. Kvalitatiivinen tutkimus aloitetaan määrittelemällä tutkimusongelma ja sitä seuraavat tutkimuskysymykset, joiden avulla käsillä oleva ongelma pyritään ratkaisemaan. (Kananen 2010, 31, 36, 37.)

Tutkimusongelma ja tutkimuskysymykset

Tämän työn tutkimusongelmaksi nousivat tulevalta yrittäjältä puuttuva liiketoimintasuunnitelma ja tulevan yrityksen kannattavuuden arviointi. Seuraavien tutkimuskysymysten avulla pyrittiin saamaan vastaus tutkimusongelmaan:

- Mitä hyvä liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään?
- Miten hyvä liiketoimintasuunnitelma tehdään?
- Miten tämän liiketoiminnan kannattavuus arvioidaan?

Tutkimusaineiston hankintamenetelmät

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tärkeimpiä tutkimusaineiston hankintamenetelmiä ovat havainnointi, asiantuntijahaastattelut ja erilaiset dokumentit (Kananen 2010, 48). Tässä työssä havainnoitiin nimenomaan tulevan yrittäjän omiin kertomuksiin perustuvia väitteitä ja faktoja, joihin haettiin teoreettista tukea kirjallisuudesta ja turvealan internet-sivustoilta sekä PDF-tiedostoista. Teoreettinen aineisto pyrittiin keräämään lähivuosina tuotetuista tuotoksista, joilla pyrittiin minimoimaan väärän informaation mahdollisuus. Aloittavan yrittäjän haastattelu toteutettiin avoimena keskusteluna, jonka perusteella aineistoa kerättiin. Avoin keskustelu osoittautui luotettavammaksi lähteeksi kuin valmiiksi tehdyt kysymykset, sillä avoin keskustelu antaa mahdollisuuden esittää jatkokysymyksiä.

3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA YRITYKSEN PERUSTAMISEN KIVIJALKANA

3.1 Yrityksen perustaminen

Yrityksen perustaminen vaatii halua toimia yrittäjänä. Tämän tulee olla tietoinen valinta ja tulevaa liikeideaa kannattaa miettiä ja työstää huolella. Jokaisen yrittäjäksi ryhtyvän tulee pohtia, onko itsestä vastaamaan yritystoimintaan liittyvistä riskeistä ja haluaako toimia itsenäisesti yrittäjänä.

Ennen yrityksen perustamista, tulevan yrittäjän täytyy valita, millä yritysmuodolla tulevaa yritystoimintaa tullaan harjoittamaan. Yritysmuodon valintaan on monia vaikuttavia tekijöitä. Yritysmuotoa valittaessa tulee miettiä muun muassa perustajien lukumäärä, pääoman tarve, päätöksentekoon ja vastuuseen liittyvät kysymykset. Ensin kannattaa valita yrittäjälle helpoin aloitusmuoto, sillä yhtiömuotoa on mahdollista ajan saatossa vaihtaa. Yhden perustajan yhtiömuotoja ovat toiminimi, osakeyhtiö ja osuuskunta, joista osakeyhtiötä ja osuuskuntaa voidaan harjoittaa myös useamman perustajan toimesta. Kahden tai useamman perustajan yhtiömuotoja ovat avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. (Holopainen 2015, 12, 22.)

Toiminimi on yritysmuodoista yksinkertaisin. Toiminimeä perustettaessa ei ole vaadittua alkupääomaa ja toiminimessä elinkeinonharjoittaja vastaa toiminnasta kaikella omaisuudellaan. Toiminimessä ei tarvitse erikseen määritellä toimitusjohtajaa, hallitusta, tilintarkastajaa ja toiminnantarkastusta. (Holopainen 2015, 25.)

Osakeyhtiön yksityisessä muodossa vaadittava minimi-alkupääoma on 2 500€ ja julkisessa 80 000€. Osakeyhtiön vastuu rajoittuu pääsääntöisesti sijoitettuun pääomapanokseen, mutta osakas on voinut antaa henkilökohtaisen takauksen tai omaisuuttaan luoton vakuudeksi, jolloin osakas on vastuussa toiminnasta muullakin omaisuudellaan kuin sijoittamallaan alkupääomalla. Osakeyhtiössä tulee olla hallitus, joka on pääsääntöisesti 1-5 varsinaista jäsentä, mutta yhtiöjärjestyksessä voidaan määrätä myös toisin. Osakeyhtiössä on yleensä erikseen toimitusjohtaja. Tilintarkastus tulee hoitaa osakeyhtiössä tilintarkastuslain tai yhtiöjärjestyksen mukaan ja osakeyhtiössä on pidettävä lain määräämä varsinainen yhtiökokous kuuden kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä.

Osuuskunta toimii kuten osakeyhtiö, mutta vaadittavaa minimipääomasijoitusta ei ole. (Holopainen 2015, 25.)

Avoimessa yhtiössä työpanos riittää minimipääomaksi, kommandiittiyhtiössä vaaditaan omaisuuspanos, jonka suuruutta ei ole erikseen määritelty. Avoimen yhtiön yhtiömiehet ja kommandiittiyhtiön vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat henkilökohtaisella omaisuudellaan yhtiön velvoitteista. Kummassakaan yhtiömuodossa ei tarvitse erikseen määrätä toimitusjohtajaa ja hallitusta, mutta ne voidaan määritellä, mikäli halutaan. Tilintarkastus tulee toimittaa tilintarkastuslain tai yhtiösopimuksen mukaan. Muuta toiminnan tarkastusta ei tarvita. (Holopainen 2015, 25.)

Yritysmuodon valinnan jälkeen tulevan yrityksen tulee täyttää perustamisilmoitus. Samalla lomakkeella voidaan tehdä ilmoitus sekä kaupparekisteriin että Verohallinnon rekistereihin. Kaupparekisteri on rekisteri, johon pääsääntöisesti kaikkien yritysten on ilmoitauduttava ja kaupparekisteriin on ilmoitettava, mikäli ilmoitettavissa tiedoissa tapahtuu muutoksia, esimerkiksi toimitusjohtajan tai hallituksen henkilömuutokset. Verohallinnon eri rekistereitä ovat ennakonperintärekisteri ja arvonlisävelvollisten rekisteri, työnantajarekisteri ja Verohallinnon asiakasrekisteri. (Holopainen 2015, 55, 61.)

3.2 Liiketoimintasuunnitelman merkitys

Liiketoimintasuunnitelma on liiketoiminnan kokonaiskuvaus, jossa kuvataan yrityksen asiakaskuntaa, tuotteita ja palveluita ja kerrotaan, millä keinoilla yrityksen liiketoiminnasta tehdään kannattavaa. Suunnitelma laaditaan yhtenäiseksi ja helppolukuiseksi kirjalliseksi kuvaukseksi. Suunnitelman tarkoituksena on auttaa yrittäjää ottamaan huomioon kaikki liiketoiminnan edellytykset, paljastamaan liiketoiminnan puutteet ja lisäresurssien tarpeen, ja välttämään mahdolliset virhearvioinnit yritystoiminnassa. Suunnitelmassa analysoidaan liiketoiminnan avaintekijöitä ja suunnitelman avulla pystytään seuraamaan konkreettisia tavoitteita ja aikatauluja. Suunnitelma on nimenomaan tarkoitettu toimintaa ohjaavaksi työkaluksi. (Koski & Virtanen 2005, 18, 20 – 21, 23.)

Liiketoiminnan suunnittelu on avainasemassa yritystoiminnassa. Suunnitelmaa ei laadita vain yritystä perustettaessa, vaan suunnitelman tulisi kulkea mukana läpi koko yrityksen elinkaaren. Suunnitelmaa kuuluu päivittää aina toiminnan muuttuessa. Suunnitelma

on välttämätön esimerkiksi rahoitusta ja muita yhteistyökumppaneita hankittaessa, sillä suunnitelman avulla eri yhteistyökumppanit varmistuvat yrityksen markkinakelpoisuudesta ja suunnitelmasta selviävät yrityksen tarkoitus ja haluttu kehityssuunta. (Koski ym. 2005, 20 – 21.)

3.3 Liiketoimintasuunnitelman sisältö

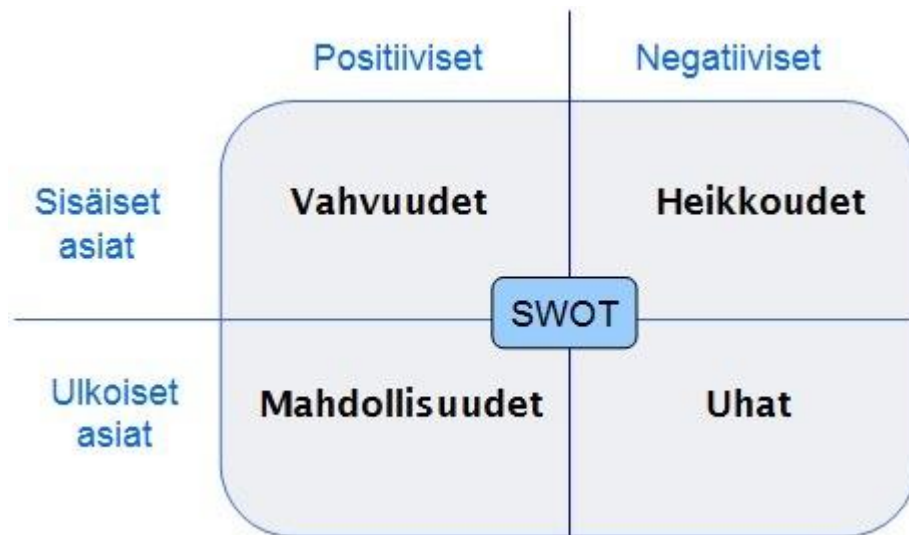
Hyvä liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään muun muassa kuvauksen yrityksen liikeideasta, ja siinä analysoidaan yrittäjän heikkoudet ja vahvuudet (SWOT-analyysi), kerrotaan tuotteista ja palveluista, strategiasta, markkinoista ja asiakkaista, kilpailijoista, käytännön järjestelyistä sekä esitetään rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat. Suunnitelman painotus saattaa vaihdella riippuen siitä, kenen käyttöön suunnitelma on ensisijaisesti tehty. Esimerkiksi rahoituksen kannalta suunnitelmasta tulee selkeästi käydä ilmi, kuinka paljon ja minkälaista rahoitusta tarvitaan. (Koski ym.2005, 22.)

Yrityksen liikeidea

Yrityksen liikeidea on liiketoimintasuunnitelman alussa oleva tiivistelmä, josta tulee lukijalle selvitä, mitä, kenelle ja miten myydään (Yritys-Suomi, Liiketoimintasuunnitelma). Liikeidealla pyritään tuomaan esiin niitä puolia, joilla esimerkiksi erotutaan markkinoilla ja mitä uutta pystytään kyseiselle toimialalle tuomaan kilpailijoihin verrattuna. (Edu, Liiketoimintasuunnitelma). Liikeidean tulee olla myös perusteltu, eli miksi kyseinen liikeidea olisi toteuttamiskelpoinen ja mihin kyseisellä yritystoiminnalla tulevaisuudessa tähdätään.

Riskianalyysi ja SWOT

Menestyminen edellyttää, että yrityksellä on kyky ennustaa toimintaympäristössä tapahtuvia muutoksia. Riskianalyysin avulla pyritään tunnistamaan riskit ja niiden todennäköisyys. Riskianalyysiä tehtäessä voidaan hyödyntää esimerkiksi valmiina olevia vahinkotilastoja. Riskit tunnistamalla voidaan yritystoimintaa suunniteltaessa miettiä, miten mitään riskiä tulevaisuudessa pyritään hallitsemaan. Riskienhallintakeinoja voivat olla esimerkiksi riskin jakaminen, siirtäminen tai vakuuttaminen. (Juvonen, Koskensyrjä, Kuhanen, Ojala, Pentti, Porvari, Talala 2014, 15, 20 – 23.)



KUVIO 2. SWOT-analyysi

Analysoitaessa yrittäjän heikkouksia ja vahvuuksia mietitään esimerkiksi yrittäjän osaamista, aikaisempaa työkokemusta ja koulutusta alalta, mitkä ovat yrittäjän voimavarat yritystoimintaan, mitä ominaisuuksia voisi kehittää ja mitkä ominaisuudet ovat vahvempia kuin kilpailijoilla. Yrittäjänä toimimisen avaintekijänä on nimenomaan osaaminen, joten liiketoimintasuunnitelmassa on hyvä pohtia, riittääkö oma osaaminen yritystoiminnan pyörittämiseen, vai toisiko kilpailuetua kilpailijoihin nähden myös alan osaan van henkilökunnan palkkaaminen tai yhtiökumppanin hankkiminen. Hyväkin liikeidea voi kaatua osaamisen puutteeseen. SWOT-analyysi on yhteenveto, jossa arvioidaan vahvuudet ja heikkoudet sekä mahdollisuudet ja uhat. Vahvuuksia ja heikkouksia arvioidaan suhteessa kilpailijoihin ja ne ovat yrityshankkeen sisäisiä tekijöitä ja kertovat yrityksen nykytilasta. Mahdollisuudet ja uhat ovat toimintaympäristössä ja tulevaisuudessa tapahtuvia tekijöitä ja nämä tekijät vaikuttavat tulevaisuudessa liiketoiminnan onnistumiseen. (Ohje liiketoimintasuunnitelman täyttämiseen.) SWOT-analyysin jälkeen yrityksen tulisi käydä läpi jokainen ruutu ja miettiä niissä esiintyviä asioita. Vahvuuksia tulisi jatkossakin hyödyntää, heikkouksia tulisi pyrkiä korjaamaan ja poistamaan, mahdollisuudet tulisi hyödyntää ja uhkiin varautua. (Nelikenttä-analyysi SWOT.)

Strategia

Strategiassa kuvataan yrityksen suoriutumista liiketoiminta-alueellaan sekä yksin että suhteessa kilpailijoihin ja luodaan yrityksen tavoitteet. Strategia voidaan jakaa kolmeen osaan, liiketoiminnan strategiseen sisältöön, strategiaprosessiin ja ympäristöön. Liiketoiminnan strateginen sisältö kertoo, millaista liiketoiminnan tulisi olla, strategiaprosessi kertoo, miten asetettuihin päämääriin ja tavoitteisiin päästään ja ympäristö kertoo,

miten menestyään kilpailussa markkinoilla ja mitkä ovat käytettävissä olevat kilpailukeinot. Strategiaprosessi sisältää olennaisina osina seuraavaksi käsiteltävät liiketoimintasuunnitelman osa-alueet eli tuotteet ja palvelut, markkinat ja asiakkaat sekä kilpailijat. (Koski ym. 2005, 35 – 36.)

Strategian yksi olennainen osa-alue on riskianalyysi. Riskianalyysin avulla voidaan analysoida liiketoimintaympäristön uhat ja mahdollisuudet ja nämä tunnistamalla yritys pystyy vahvistamaan asiakastyytyvää isyyttään ja imagoaan. Riskianalyysin avulla voidaan myös varmistaa, etteivät liiketoimintaan sisältyvät riskit uhkaa strategian toteutumista. (Juvonen ym. 2014, 15.)

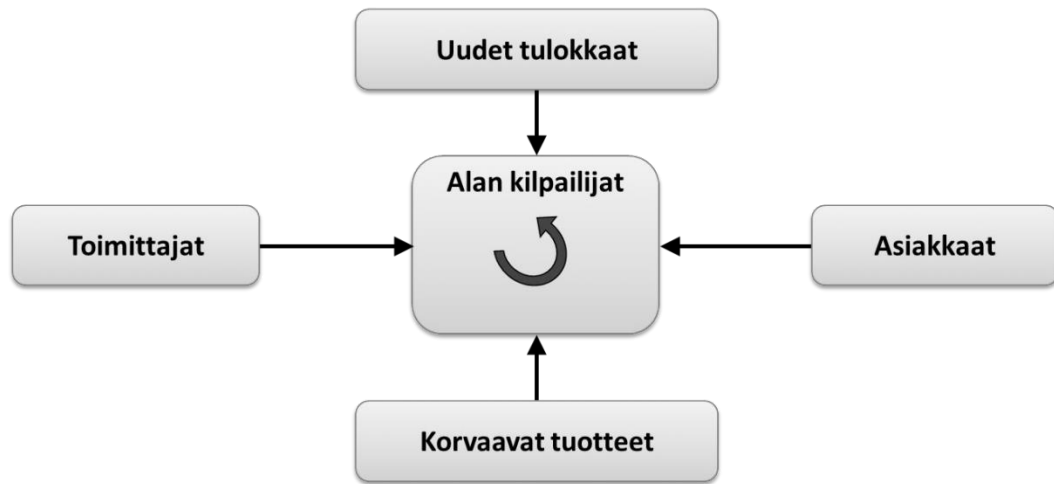
Tuotteet ja palvelut

Myytävä tuote voi olla tuote, palvelu tai asiantuntemustieto. Yrittäjä voi myydä itse valmistamaansa tai jonkun muun valmistamaa tuotetta tai valmistaa tuotetta jonkun muun myytäväksi. Liiketoimintasuunnitelmassa tulee pohtia, mitä ainutlaatuista ja erikoista tuotteessa on verrattuna muihin kilpailijoihin markkinoilla ja mitä kilpailuetua kyseinen tuote yrittäjälle tuo. Suunnitelmassa tulee myös analysoida tuotteen vahvuuksia ja heikkouksia ja miten tuotetta olisi mahdollista kehittää. Tärkein ominaisuus tuotteessa on sen tuoma aito hyöty ja lisäarvo asiakkaalle. (Ohje liiketoimintasuunnitelman täyttämiseen.)

Markkinat, asiakkaat ja kilpailijat

Markkinastrategiassa suunnitellaan, mille markkinoille yritys on menossa, miten markkinoilla edetään ja millaisia markkina-osuuksia ja asiakasryhmiä tavoitellaan. Markkinastrategian tekeminen on yleensä liiketoimintasuunnitelman haastavin osa-alue, sillä valmiita markkinatutkimuksia ei välttämättä ole saatavilla. Mikäli näin ei ole, yrittäjän kannattaa toteuttaa itse jonkinlainen markkinatutkimus, jolla havainnollistaa tuotteen markkinakysyntää. Markkinatoimenpiteiden vaikutusta voidaan tehostaa segmentoinnilla, jossa asiakaskunta jaetaan omiin luokkiin, joille jokaiselle luokalle suunnataan oma tuote- tai palvelukokonaisuus. Tällä voidaan lisätä yrityksen kilpailukykyä tuottaa erikoistuneita tuotteita ja palveluita tiettyä asiakassegmenttiä varten. Myös segmentoinnin avulla voidaan tuottaa yksilöllisempi markkinatutkimus vain tietyille kohderyhmälle, mikä on yleensä etu, sillä yrityksillä on harvoin aikaa ja resursseja laajoihin markkinatutkimuksiin. (Koski ym. 2005, 48 – 53.)

Liiketoiminnan suunnitteluvaiheessa yrityksellä tulee olla riittävästi tietoa markkinoilla toimivista kilpailijoista, jotta pystytään arvioimaan, mitkä yrityksen omat kilpailukeinot ovat, miten kilpailuun suhtaudutaan ja millä haetaan kilpailuetua.



KUVIO 3. Toimialan keskeiset kilpailuvoimat Porterin mukaan

Porterin mukaan keskeisiä kilpailuvoimia ovat kilpailu alalla olevien yritysten kesken, kilpailu uusia tulokkaita vastaan, kilpailu korvaavia tuotteita vastaan, kilpailu toimittajista/resursseista ja asiakkaiden neuvotteluvoima. Tämän analyysin tarkoituksena on selvittää toimialan rakennetta ja toimialan synnyttämää kannattavuuspotentiaalia pitkällä aikavälillä. (Koski ym. 2005, 55, Westerlund & Lankinen 2011, 17.)

Käytännön järjestelyt

Liiketoimintasuunnitelmassa luetellaan myös käytännön järjestelyjä ja niistä aiheutuvia kustannuksia. Tämä on vaihe, joka saattaa yllättää monet aloittavat yrittäjät, sillä erilaisiin toiminnan aloituskustannuksiin saattaa kulua yllättävän paljon rahaa. Tässä liiketoimintasuunnitelman osiossa mietitään muun muassa, mistä saadaan sopivat toimitilat toiminnan aloittamiseen sijainti huomioon ottaen, mitä käytännön työvälineitä toiminnassa tarvitaan, kuten esimerkiksi toimistotarvikkeet, millaisia vakuutuksia yritys sekä yrittäjä tarvitsevat, miten kirjanpito ja muu taloudenhoito järjestetään ja mitä mainontaa, markkinointia ja internet-sivujen perustaminen ja ylläpito vaativat. Näistä kaikista osaluista tulee tietää myös suuntaa antava hinta-arvio, jotta kokonaiskustannuslaskelmas- ta saadaan mahdollisimman tarkka. (Yritys-Suomi, Liiketoimintasuunnitelma.)

Rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat

Liiketoiminnan perusedellytyksenä on kannattavuus. Pääsääntöisesti yritystoiminnalla pyritään toimintaan, joka tuottaa yrittäjälle tuloa. Yritystoiminnassa tuotto ja riski kulkevat yleensä käsi kädessä, toisin sanoen, mitä enemmän yritystoiminnasta halutaan tuottoa, sitä enemmän yritystoiminnassa ollaan valmiita ottamaan riskiä. Tästä päästään tulojen ja menojen syy-seuraussuhteeseen, jonka mukaan mitä enemmän menoja käytetään, sitä enemmän menoista vaaditaan tuloja. (Laitinen & Laitinen 2014, 110.)

Yrityksen kokonaistila suunnitellaan rahoitus- ja kannattavuuslaskelmien avulla. Liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa tähän vaiheeseen kannattaa käyttää aikaa, sillä laskelmat ovat ratkaisevassa osassa, kun mietitään, onko yritystoiminta kannattavaa. Mikäli täydennetään jo olemassa olevan yrityksen liiketoimintasuunnitelmaa, annetut luvut perustuvat yleensä aikaisempien tilikausien kustannus- ja tuottotietoihin. (Kotro 2007, 35.)

Tuloslaskelma on yksi liiketoimintasuunnitelman keskeisimpiä laskelmia. Tuloslaskelmassa liikevaihdosta vähennetään kustannuksia kuluerä kerrallaan (esimerkiksi aineet ja tarvikkeet, henkilöstökulut, vuokrat ja markkinointi) ja näin tulokseksi saadaan kannattavuutta kuvaavia tunnuslukuja. Alla on esitetty Kotron kirjan tuloslaskelmamalli:

Myynti	
- ALV	
Liikevaihto	
- Muuttuvat kulut	
Myyntikate	
- Kiinteät kulut	
Käyttökate	
- Korot	
- Verot	
Rahoitustulos	
- Poistot	
Nettotulos	
+ Satunnaiset tuotot	
- Satunnaiset kulut	
Tilikauden tulos	

KUVIO 4. Tuloslaskemamalli (Kotro 2007, 37)

Tuloslaskelman lisäksi voidaan laatia myös kassavirtalaskelma, joka laaditaan tilinpäätöstietojen avulla. Kassavirtalaskelmaa kutsutaan myös rahavirtalaskelmaksi ja sen tarkoituksena on kertoa yrityksen maksuvalmiudesta. Kassavirtalaskelma voi olla myös budjetti tulevasta kaudesta. Kassavirtalaskelmassa esitetään kaikki tiedot maksuperusteisesti. Seuraavaksi esitellään yhdenlainen kassavirtalaskelma. Mikäli laskelman kohta ”kassa jakson lopussa” on negatiivinen, se kertoo siitä, että yritys tarvitsee toimiakseen rahoitusta turvatakseen maksuvalmiutensa. Tämä puolestaan kertoo siitä, että yrityksellä on ongelmia kannattavuuden kanssa. (Kotro 2007, 77 – 78.)

+ Kassa jakson alussa
 + Juoksevat kassatulot
- Juoksevat kassamenot
 = Kassa ennen investointeja
 + Investointien kassatulot
- Investointien kassamenot
 = Kassa ennen rahoituseriä
 + Rahoituksen kassatulot
- Rahoituksen kassamenot
 = Kassa jakson lopussa

KUVIO 5. Kassavirtalaskemamalli (Kotro 2007, 77)

Rahoituslaskelma laaditaan vielä erikseen, sillä tuloslaskelmassa huomioon otetaan vain kyseisellä tilikaudella esiintyvät kulut ja tuotot. Rahoituslaskelman avulla selvitetään, kuinka paljon yritys tarvitsee rahaa muun muassa käyttöpääomaksi, lainojen lyhennyksiin ja voitonjakoon. Rahoituslaskelmassa erotellaan myös eri rahoituslähteet, joita ovat oma ja vieras pääoma sekä tulorahoitus. Yritystä perustettaessa käytetään pääsääntöisesti omaa ja vierasta pääoma, jolla yritystoiminta saadaan käyntiin. Tulorahoitus syntyy yritystoiminnasta syntyvistä tuotoista ja sillä voidaan hoitaa muun muassa lainojen lyhennyksiä, sillä ne erääntyvät maksuun yleisesti ottaen myöhemmin, joko kerran kuussa tai esimerkiksi puolivuositain. (Kotro 2007, 35 – 36, 47 – 48.)

4 YRITTÄJÄN LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU

4.1 Tietoa tulevasta yrittäjästä ja yrityksen perustiedot

Tuleva yrittäjä on nuori mies, jolla on turvealan työkokemusta useampi vuosi. Hänellä on kokemusta sekä turpeen tuottamisesta että turpeen kuljetuksesta. Tulevan yrittäjän vahvoja puolia ovat yritteliäisyys, pitkäjänteisyys, innovatiivisuus ja ammattitaito. Hänellä on kokemusta jokaisesta turpeen tuotannon ja kuljetuksen vaiheesta, joten niitä ei tarvitse enää opetella. Tulevan yrittäjän heikkoudeksi voidaan mainita se, että hänellä ei ole kokemusta yrittäjyydestä eikä yrityksen hoitamisesta, mutta toisaalta palava halu yrittäjyyteen tuo mukanaan intoa oppia myös näitä asioita. Tuleva yrittäjä on ehtinyt luomaan jo suhteita paikallisiin turvetuotantoalueiden omistajiin ja alustavasti kyselty mahdollisuudesta toimia aliurakoitsijana. Tulevalla yrittäjällä on ennakkoluuloton ja motivoitunut ote yrittäjyyteen ja hän on valmis tekemään pitkää päivää, mikä on tullut tutuksi myös palkkatyössä. Tuleva yrittäjä on tottunut tekemään työtä epäsäännöllisin työajoin, myös viikonloppuisin. (Aloittava yrittäjä 2015.)

Tulevan yrityksen toimintaideana on turvetuotannon aliurakointi omalla traktorilla paikalliselle turvetuotantoalueiden omistajalle ja itsensä vuokraaminen yhdistelmäajoneuvon kuljettajana. Aliurakointia tehdään lähinnä turvetuotannon sesonkikuukausina (huhtikuu – syyskuu) ja muina kuukausina on tarkoituksena ajaa turvetta lämpölaitoksiin saman toimeksiantajan lukuun. (Aloittava yrittäjä 2015.)

Yhtiömuodoksi valitaan toiminimi, sillä sen perustaminen on yksinkertaista, eikä vaadi oman pääoman sijoittamista. Yhtiömuodon muutosta harkitaan tulevaisuudessa tarpeen mukaan. Yritys tulee myös tulevan yrittäjän yksinomistukseen, eikä yritykseen ole tarkoitus palkata työntekijöitä. (Aloittava yrittäjä 2015.)

4.2 Liikeidea

Tulevan yrittäjän tiivistettynä liikeideana on turvetuotannon aliurakointi omalla traktorilla ja itsensä vuokraaminen yhdistelmäajoneuvon kuljettajana turpeen kuljetukseen sekä kaikkeen muuhun mahdolliseen yhdistelmäajoneuvon kuljetukseen omien resurssi-

en mukaan. Turvetuotannon sesonkiaikaa on pääsääntöisesti huhtikuusta syyskuuhun, joista aktiivisimpia turvetuotannon kuukausia ovat kesäkuukaudet. Hiljaisempina turvetuotannon kuukausina ja muina kuukausina on tarkoitus ajaa yhdistelmäajoneuvoa. Aliurakointisopimukset tehdään paikallisen turvetuotantoalueiden omistajan kanssa. Liikeidean tarkoituksena on työllistää yrittäjä täyspäiväisesti. (Aloittava yrittäjä 2015.)

4.3 Osaaminen

Aloittavalla yrittäjällä on työkokemusta turvealalta useampi vuosi. Työkokemusta löytyy turvetuotantoalueiden tekemisestä, kunnostuksesta, tuotannosta, kuljetuksesta sekä kaluston korjaamisesta ja huollosta. Aloittavan yrittäjän koulutustaustana on ajoneuvoasentajan ja logistiikan koulutus, joista on varmasti hyötyä yritystoiminnassa. Kuljetustyöhön aloittavalta yrittäjältä löytyvät kaikki mahdolliset lisäkortit, joilla saa ajaa esimerkiksi vaarallisiksi aineiksi luokiteltuja aineita, joten kuljetustyötä voidaan tehdä kenen tahansa toimeksiantajan lukuun. (Aloittava yrittäjä 2015.)

Aloittava yrittäjä pystyy itse tekemään mahdolliset kaluston korjaamiset ja huollot. Aloittavan yrittäjän vahvoja puolia ovat kokemus, osaaminen, koulutus, monipuolisuus ja vahva halu yrittäjyyteen. Kehitettäviä asioita ovat kokemuksen kartuttaminen omista tuotantoalueista, minkä seurauksena voisi hankkia tulevaisuudessa myös omia tuotantoalueita, lisäkoulutuksen hankkiminen, minkä vuoksi aloittava yrittäjä on harkinnut käyvänsä bioenergia-alan koulutuksen. Taloushallinnollista apua yritystoimintaan aloittava yrittäjä saa perheeltä. Myös turvetuotantoalueisiin ja aliurakointiin liittyviin kysymyksiin apua saadaan turvetuotantoalueiden omistajalta, jolle aliurakointia tehdään. Hänellä on vuosikymmenten kokemus turvealan työstä. (Aloittava yrittäjä 2015.)

4.4 Tuotteet ja palvelut

Aloittava yrittäjä tarjoaa palveluina turvetyön aliurakointia omalla traktorilla ja itsensä vuokraamista yhdistelmäajoneuvon kuljettajaksi. Aliurakointipalvelu sisältää turpeen jyrsinän, kääntämisen ja nostamisen. Tuotteen yleinen nimitys alalla voi olla jyrshinturve, kuiviketurve tai palaturve. Kaikkia edellä mainittuja turvetyyppejä tuotetaan hieman eri tavalla. (Aloittava yrittäjä 2015.)

Palvelun yleinen hintataso on noin 2,90€ + AVL per nostettu turvekuutio. Keskimääräinen nostomäärä yhtä kesää kohti on noin 20 000 kuutiota. Palvelun katerakenne esitellään paremmin kustannuslaskelmissa, sillä yksittäisestä turvekuutiosta on hankala vähentää sen tuottamiseen menneitä kuluja. Aloittavalta yrittäjältä saadun tiedon mukaan karkeana kuluarviona, joka yhden turvekuution tuottamiseen menee, voidaan pitää yhtä (1) euroa. Tätä summaa on myös käytetty myöhemmässä vaiheessa laskettaessa palvelun katetta. Kaluston huoltoon ja ylläpitoon liittyvät kustannukset lasketaan vuositasolla, eikä niitä ole sisällytetty tähän summaan. Yhdistelmäajoneuvon kuljettajan vuokraus on hinnoiteltu 30€ + ALV yhtä työtuntia kohden. (Aloittava yrittäjä 2015.)

Palvelun ainutlaatuisuus perustuu yrittäjän nuorekkuuteen, innovatiivisuuteen, erinomaiseen työn laatuun ja tehokkuuteen. Näistä ominaisuuksista aloittava yrittäjä on saanut myös palkkatyössä kiitosta. Palvelun heikkoudeksi voisi mainita pienet resurssit, sillä toimintaa harjoitetaan yhden miehen voimin ja esimerkiksi sairastapauksen sattuesssa ei ole valmiina työntekijöitä, jotka voisivat tuurata yrittäjää. Toisaalta turvealalle kesäisin löytää suhteellisen helposti työvoimaa, sillä työtä pystyy tekemään yli 15-vuotias, jolla on traktorikortti. Resurssien ja kokemuksen kasvaessa yritykseen voitaisiin ostaa lisää työkoneita ja palkata työntekijöitä, mikä mahdollistaisi isompien tuotantoalueiden hallinnan. Se miksi asiakas ostaisi palveluja juuri tältä yritykseltä, ovat yrittäjän hyvä maine palkkatyöntekijänä, ammattitaito ja kyky kehittyä juuri asiakkaan toiveiden mukaiseksi, sillä täysin valmista toimintamallia ei vielä ole. (Aloittava yrittäjä 2015.)

4.5 Asiakkaat, markkinat ja kilpailutilanne

Aloittavan yrittäjän asiakkaina ja kohderyhminä ovat vaihtoehtoisesti VAPO Oy ja yksityiset turpeen tuottajat. Ostajat löytyvät ensin aloittavan yrittäjän oman aktiivisuuden kautta. Asiakkaat ostavat palveluita pääsääntöisesti läheltä ja hinta-laatusuhteelta sopivalta urakoitsijalta. Aloittava yrittäjä aikoo vaikuttaa asiakkaan ostopäätökseen kilpailukykyisellä palvelukonseptilla, hinnalla ja toimivalla kalustolla. Asiakaslupauksiksi aloittava yrittäjä antaa erinomaisen työnlaadun, luotettavuuden ja joustavuuden. Asiakkaat sijaitsevat lähikunnissa, mutta tarpeen tullen myös ympäri Suomea, sillä kalustoa on helppo siirtää paikasta toiseen. Aloittava yrittäjä ei voi sopia aluksi kuin yhden ali-

urakointisopimuksen, sillä yhden miehen yrityksessä resurssit eivät riitä hoitamaan monia turvetuotantoalueita. (Aloittava yrittäjä 2015.)

Markkinatilanne turvetuotannossa on tällä hetkellä haasteellinen, sillä tarjontaa aliurakoinnista on paljon. Joukkoon mahtuu kuitenkin yrittäjiä, joilla on alasta heikko kokemus eikä työn laatu ole välttämättä asiakkaan toiveiden mukaista. Hyvän aliurakoitsijan löydyttyä myös turvetuotantoalueiden omistajan kustannukset ja riskit pienenevät, sillä työn tekemiseen ei tarvita omia työntekijöitä eikä kalustoa, joten hyvän aliurakoitsijan löydyttyä siitä halutaan pitää kiinni. Aloittavan yrittäjän pahimpia kilpailijoita ovat paikalliset traktoriyrittäjät, joilla on enemmän kalustoa ja henkilöstöä käytössään. Kilpailijoiden heikkouksiksi voisi mainita toisinaan heikon työnlaadun, sillä työntekijöillä teetetty työnjälki ei välttämättä ole yhtä hyvää kuin yrittäjällä itsellään. Aloittavan yrittäjän oma palvelu erottuu muista erinomaisella työnlaadulla, josta hän on palkkatyössä saanut hyvää palautetta. Hänellä on myös kokemusta tulevan asiakkaansa turvetuotantoalueiden ylläpidosta jo entuudestaan. Muita erottautumistekijöitä ovat hyvä maine ja rehellisyys, ja pienellä paikkakunnalla ei tarvita erillistä mainontaa eikä markkinointia. (Aloittava yrittäjä 2015.)

4.6 Toimintamalli

Aloittava yrittäjä ei tarvitse toimitiloja, sillä työ tapahtuu toimeksiantajan turvetuotantoalueilla. Yrityksen nimi tulee aluksi olemaan Toiminimi Etunimi Sukunimi. Mikäli yritysmuoto tullaan joskus vaihtamaan esimerkiksi osakeyhtiöksi, tullaan tässä yhteydessä miettimään yrityksen nimeä uudelleen. Aluksi yrityksen nimi halutaan pitää yksinkertaisena, jotta yrityksen nimestä olisi heti pääteltävissä, kuka yritystoimintaa harjoittaa. Aliurakointisopimus tullaan aluksi tekemään vain yhden toimeksiantajan kanssa, joten erillistä mainontaa, markkinointia, internet-sivuja tai muita myynninedistämistoimenpiteitä ei tarvita, sillä resursseja lisäsopimukseen ei ole. Edellä mainitut myynninedistämistoimenpiteet toisivat turhia lisäkustannuksia, sillä alussa ylimääräisiä kustannuksia tulee muutenkin. Yritystoiminta, kalusto ja yrittäjä tullaan vakuuttamaan asianmukaisella tavalla, jolla pyritään hallitsemaan mahdollisia riskejä. (Aloittava yrittäjä 2015.)

Kirjanpito aiotaan ulkoistaa tilitoimistolle ja arvioitu kuukausittainen kustannus on maksimissaan 50 euroa. Yritystoiminta suunnitellaan valmista liiketoimintasuunnitel-

mapohjaa hyödyntäen, ja sitä päivitetään toiminnan mahdollisesti muuttuessa. Mikäli yritystoiminta ei lähtisi kannattamaan, on yrittäjä helppo siirtyä takaisin palkkatyöhön ja myydä ostettu kalusto. Aloittavan yrittäjän mukaan käytetyllä traktorilla on hyvä jälleenmyyntiarvo ja hän aikoo itsekin ostaa oman traktorin käytettynä. Alkurahoitus järjestetään osittain omalla ja osittain vieraalla pääomalla, joka on pankista lainattua rahaa. Vakuudeksi lainaan tulee henkilötakaus. Aloittava yrittäjä ei tule tarvitsemaan maksuliikennevälineitä, sillä käteisellä rahalla ei tässä liiketoiminnassa toimita. Pelkkä yritystilin avaaminen riittää. (Aloittava yrittäjä 2015.)

4.7 Rahoitus ja kannattavuus

Rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat eivät ole julkista tietoa ja löytyvät liitteestä.

4.8 Tulossuunnitelma kolmelle vuodelle

Tulossuunnitelma kolmelle vuodelle ei ole julkista tietoa ja löytyy liitteestä.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

5.1 Kannattavuuden arviointi

Tämän työn tarkoituksena oli tutkia, onko aloittavan yrittäjän suunnittelema liiketoiminta kannattavaa ja laatia aloittavalle yrittäjälle asianmukainen liiketoimintasuunnitelma. Erilaisten laskelmien mukaan tulevan yrittäjän liiketoiminta vaikuttaa kannattavalta. Ensimmäinen vuosi yritystoiminnassa lienee aina haastavin, sillä silloin kustannukset ovat yleensä suurimmillaan verrattuna tuloihin. Aloittavalle yrittäjälle jäisi nettopalkkaa liiketoiminnasta ensimmäisen vuoden jälkeen enemmän, mitä palkkatyössä. Kuten laskelmien yhteydessä selvitettiin, kuljetustyötä on mahdollista tehdä enemmänkin, jolloin palkkaa jäisi yrittäjälle vielä enemmän. Aloittavalle yrittäjälle kertyy myös omaisuutta yritystoiminnan aikana (traktori). (Aloittava yrittäjä 2015.)

Voidaankin kysyä, onko yritystoiminta sittenkään järkevää, jos palkkatyöstä on mahdollista ansaita suurin piirtein saman verran palkkaa. Vastaus on siltikin kyllä, tätä työtä koskevalla aloittavalla yrittäjällä on palava halu yrittäjyyteen ja vaikuttaa omiin ansioihin. Opinnäytetyön tekijä uskoo, että tulevassa yrittäjässä on potentiaalia suurempaan yritystoimintaan, kunhan hän ensin saa harjoitusta ammatinharjoittajana toimimisesta. Yritystoiminnan käynnistämiseksi ei tarvitse tehdä suurempia hankintoja eikä investointeja, joten yritystoiminnan muotoa ja alaa on helppo vaihtaa, mikäli siihen tulisi tarvetta. (Aloittava yrittäjä 2015.)

5.2 SWOT-analyysi

VAHVUUDET -Vahva osaaminen eri osa-alueista -Alan tuntemus -Kokemus -Koulutus -Itsensä työllistäminen -Kontaktit	HEIKKOUEDET -Ei kokemusta yrittäjyydestä -Rahoituksen tarve -Ei valmista henkilöstöä käytössä, mikäli itse estyy työskentelemästä -Kaluston riittävä määrä
MAHDOLLISUUDET -Ilmaston salliessa paljon töitä -Lisätyövoiman helppo saatavuus -Paljon paikallisia yrityksiä, jotka tarvitsevat aliurakoitsijaa -Palveluiden laajentaminen mahdollista -Mahdollisia markkina-alueita ympäri Suomea -Suomen valtion tukiessa alalla hyvät näkymät	UHAT -Ilmaston vaihtelut -Poliittiset erimielisyydet turpeesta -Lakimuutokset -Kilpailu alalla

KUVIO 4. Aloittavan yrittäjän SWOT-analyysi

Aloittavan yrittäjän vahvuuksia ja heikkouksia arvioidaan suhteessa kilpailijoihin. Vahvuuksina aloittavalla yrittäjällä ovat vahva osaaminen alan eri osa-alueista, alan tuntemus, työkokemus, koulutus, hyvät kontaktit ja itsensä työllistämisen mahdollisuus. Heikkouksina aloittavalla yrittäjällä ovat kokemuksen puute yrittäjyydestä, rahoituksen tarve, henkilöstön puute mahdollisia hätätilanteita varten ja kaluston vähyys. (Aloittava yrittäjä 2015.)

Mahdollisuuksia ja uhkia taas ovat toimintaympäristössä tapahtuvat asiat, jotka vaikuttavat liiketoiminnan tulevaisuuteen hyvässä tai pahassa. Tässä tapauksessa mahdolli-

suuksia ovat ilmaston suopeus, joka takaa erinomaisen työmäärän, lisätyövoimaa on helppo saada, sillä alalta ei tarvita aikaisempaa kokemusta, paljon turvetuotantoalueita, jotka arvostavat hyvää aliurakoitsijaa, palveluita on mahdollista laajentaa ajan saatossa, markkina-alueita on ympäri Suomea ja mikäli Suomen valtio on tukemassa, alalla on hyvät tulevaisuuden näkymät. Uhkia taas ovat rajut ilmaston vaihtelut, toisin sanoen sateiset kesät, jolloin turvetta ei saada nostetuksi ja lämpimät talvet, jolloin lämpölaitokset eivät tarvitse polttoainetta paljoa. Myös mahdolliset poliittiset erimielisyydet ja lakimuutokset voivat vaikuttaa alan tulevaisuuteen negatiivisesti. Kilpailu alalla on myös paikoitellen kovaa. (Aloittava yrittäjä 2015.)

5.3 Tulevaisuuden näkymät

Turvealalla on hyvät tulevaisuuden näkymät. Kotimaisiin lämpölaitoksiin, jotka voivat polttaa sekä puuta että turvetta, on investoitu lähivuosina paljon (Energiateollisuus, turve). Turvetta voidaan polttaa lämpölaitoksissa yksistään tai esimerkiksi puun kanssa. Turve tehostaa muiden poltettavien aineiden lämmöntuotantoa. Mikäli lämpölaitokset, joissa turvetta poltetaan, muutettaisiin täysin turvevastaisiksi, vaatisi se huomattavia investointeja. Tämä näkyisi suoraan ihmisten sähkölaskuissa, eikä Suomella ole tähän varaa tässä taloustilanteessa. (Turve ja puu tukevat toisiaan energiakäytössä).

Aloittavalla yrittäjällä on loistavat tulevaisuuden näkymät, sillä hänellä on halu myös kehittää itseään alalla ja opiskella uutta. Tuleva yrittäjä on harkinnut käyvänsä bioenergia-alan koulutuksen, josta on varmasti hyötyä, sillä Suomen uskotaan siirtyvän entistä enemmän uusiutuvan bioenergian käyttöön. Näin hänellä olisi ammattitaitoa sekä perinteisen turpeen tuotannosta ja kuljettamisesta että myös tietoa uusiutuvasta bioenergiasta. Tulevaisuudessa aloittava yrittäjä myös harkitsee yritysmuodon muuttamista osakeyhtiöksi ja yrityksen laajentamista muihinkin osa-alueisiin, kuin turpeen aliurakointiin jonkun toimeksiantajan lukuun. Mikäli yritystoimintaa tullaan muuttamaan, on liiketoimintasuunnitelman päivittäminen muutosvaiheessa tarpeen. (Aloittava yrittäjä 2015.)

6 POHDINTA

Tämän opinnäytetyön tuloksena saatiin toimiva liiketoimintasuunnitelma aloittavalle yrittäjälle. Tämän työn tarkoituksena oli tuottaa hyötyä aloittavalle yrittäjälle yritystoiminnan perustamisvaiheeseen ja siinä onnistuttiin. Tutkimuksen tuloksena saatiin luotua toimiva liiketoimintasuunnitelma, joka vaikuttaa myös kannattavalta. Näihin tutkimuskysymyksiin tutkimuksessa lähdettiin hakemaan vastauksia.

Liiketoimintasuunnitelma toteutettiin osittain yhteistyössä aloittavan yrittäjän kanssa, jolta saatiin tietoa ja lukuja alasta. Myös aloittavan yrittäjän omaa luonnetta analysoitiin keskustelujen kautta. Tähän työhön haluttiin tuoda myös teoreettista tukea ajankohtaisesta kirjallisuudesta ja internet-sivustoilta, joilla saatiin työn alkuun luotua teoreettinen viitekehys sille, millainen hyvän liiketoimintasuunnitelman tulisi olla, jotta se kelpaa myös sidosryhmille. Kirjallisuutta etsittiin lähivuosien tuotannosta, jotta kirjallisuus olisi mahdollisimman luotettavaa. Internet-sivustojen lähteille pyrittiin löytämään aina vastaava ajatus kirjallisuudesta ja internet-sivustoina pyrittiin käyttämään aina luotettavia sivustoja.

Tämä työ toteutettiin laadullisena tutkimuksena. Laadullisen tutkimuksen luotettavuuskriteereinä voidaan pitää arvioitavuutta/dokumentaatiota, tulkinnan ristiriidattomuutta, luotettavuutta tutkitun kannalta ja saturaatiota. (Kananen 2010, 10.)

Dokumentaatiolla tässä tapauksessa tarkoitetaan sitä, että kaikki tutkimuksen ratkaisut ja valinnat tulee perustella, jotta pohdinnalle saadaan riittävää teoreettista tukea. Tässä on onnistuttu hyvin, sillä esitettyihin väitteisiin on haettu ratkaisuja lähteitä käyttäen. Tulkinnan ristiriidattomuutta voitaisiin lähteä hakemaan teettämällä sama liiketoimintasuunnitelma jollakin muulla taholla, jolloin voitaisiin varmistaa sama lopputulos. Tämä on kuitenkin opinnäytetyön laatijan mielestä tarpeetonta, sillä yrittäjän antamat luvut laskelmiin ovat kuitenkin samat, joten oletettavasti samaan lopputulokseen päästäisiin. Luotettavuus tutkitun kannalta voidaan varmistaa sillä, että tämä työ käydään läpi aloittavan yrittäjän kanssa, johon hän saa ottaa kantaa, onko työ hänen mielestään tehty kattavasti ja onko tiedot hänestä kirjattu oikein. Aloittava yrittäjä on jo lukenut liiketoimintasuunnitelman ja hyväksynyt sen. Tarkasteltaessa viimeistä luotettavuuskriteeriä saturaatiota voidaan todeta, että tässä tutkimuksessa se on tarpeetonta. Saturaatiolla tarkoite-

taan sitä, että uusia havaintoyksikköjä otetaan tutkittavaksi niin kauan, kunnes ne eivät tuo enää mitään uutta tietoa tutkimukseen. Joskus laadullinen tutkimus on kuitenkin suoritettava käyttäen vain yhtä havaintoyksikköä, toisin sanoen silloin, kun tutkitaan sellaista ilmiötä, johon liittyy vain yksi havaintoyksikkö. Tässä tapauksessa ei oikein voida käyttää muita haastateltavia liiketoimintasuunnitelman tekemisessä, sillä liiketoimintasuunnitelma on aina henkilökohtainen ja perustuu nimenomaan aloittavan yrittäjän antamiin tietoihin. (Kananen 2010, 69 – 71.)

Tutkimuksen eettisyyttä voidaan pohtia kolmesta eri näkökulmasta, joita ovat tutkimusaiheen perusteltavuus, aineistonkeruumenetelmät ja tutkimusaineiston raportointi. Tutkimusaihe tässä työssä on perusteltua, sillä toimeksianto on saatu aloittavalta yrittäjältä itseltään ja työ on toteutettu hänen mielipiteitään kunnioittaen. Aineisto on kerätty alkuperäisiä ajateltuja tiedonkeruumenetelmiä käyttäen ja aineistoa voidaan pitää myös eettisestä näkökulmasta luotettavana ja asianmukaisena. Tutkimusaineiston raportointi on toteutettu aloittavaa yrittäjää kunnioittaen, eikä hänen nimeään esimerkiksi ole julkaistu tässä työssä. Liiketoimintasuunnitelma itsessään on myös salassa pidettävää tietoa ja se on liitetty tämän työn liitteeksi. Joitain asioita tässä työssä on kuitenkin tuotu liiketoimintasuunnitelmasta esiin, jotta työstä ja kannattavuudesta on saatu tarvittava kokonaiskuva. Nämä asiat on tuotu julki aloittavan yrittäjän suostumuksella.

Lopuksi opinnäytetyön tekijä voi sanoa kehittämis ehdotukseksi aloittavalle yrittäjälle liiketoimintasuunnitelman päivittämisen tärkeyden. Liiketoimintasuunnitelma olisi hyvä käydä läpi vuosittain esimerkiksi tilinpäätöshetkellä ja pohtia, onko suunnitelmaan jostain lisättävää, toisin sanoen, onko yritystoiminnassa tapahtunut muutoksia. Tämä helpottaa liiketoimintasuunnitelman ylläpitämistä ja sitä on myös helppo hyödyntää eri sidosryhmien kanssa, kun liiketoimintasuunnitelma on ajantasaisesti päivitetty.

LÄHTEET

Aloittavan yrittäjän haastattelu. 2015. Haastattelu 15.10.2015. Haastattelija Männikkö, A. Parkano

Anita Saaranen-Kauppinen & Anna Puusniekka. 2006. Hyvä tutkimuskäytäntö. Luettu 2.11.2015. Saatavilla http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L3_1_2.html

Energiateollisuus. Turve. Luettu 31.10.2015. Saatavilla: <http://energia.fi/energia-ja-ymparisto/energialahteet/turve>

Hesso, J. 2015. Hyvä Liiketoimintasuunnitelma. 2. uudistettu painos. Hansaprint Oy. Vantaa.

Holappa, I. 2013. Turvealan yrityksen liiketoiminnan käynnistämiskartoitus. Liiketalouden koulutusohjelma. MAMK. Opinnäytetyö.

Holopainen, T. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. 2015. 24. uudistettu painos. Bookwell Oy. Porvoo.

Ikäheimo, Kiiskinen, Hollmén. 2014. Mahdollisuuksien Suomi. EK:n yrittäjälinjaukset 2015-2019. Julkaistu joulukuussa 2014. Luettu: http://ek.fi/wp-content/uploads/Mahdollisuuksien_Suomi_Yrittajyysslinjaukset_2015_2019.pdf

Juvonen, M. Koskensyrjä, M. Kuhanen, L. Ojala, V. Pentti, A. Porvari, P. Talala, T. Yrityksen riskienhallinta. 2014. Hansaprint Oy. Vantaa.

Kananen, J. 2010. Opinnäytetyön kirjoittamisen käytännön opas. Taitto & paino. Tampereen Yliopistopaino Oy.

Koski, T. Virtanen, M. 2005. Tulos. Liiketoiminnan suunnittelulla menestykseen. Ota-van Kirjapaino Oy. Keuruu.

Kotro, M. 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus. Aloittavan ja pk-yrityksen näkökulma. 1. painos. Edita Prima Oy. Helsinki.

Laitinen, E. K., Laitinen, T. 2014. Yrityksen maksukyky. Arviointi ja ennakointi. Bookwell Oy. Porvoo.

Liiketoimintasuunnitelma. Luettu 28.10.2015. Saatavilla: <https://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma>

Nelikenttäänalyysi - SWOT. SRHY Riskienhallintayhdistys ry. Luettu 31.10.2015. Saatavilla: <http://www.pk-rh.fi/index.php?page=swot>

Suomen maapinta-alasta kolmasosa on turvemaita. Luettu 27.10.2015. Saatavilla: www.turveinfo.fi/suomen-turvemaat

Suomen virallinen tilasto (STV): Aloittaneet ja lopettaneet yritykset [verkkojulkaisu]. ISSN=1797-0660. 2. Vuosineljännes 2015. Helsinki: Tilastokeskus [viitattu: 27.10.2015]. Saantitapa http://www.stat.fi/til/aly/2015/02/aly_2015_02_2015-10-21_tie_001_fi.html

Tietoa turpeesta. Luettu 27.10.2015. Saatavilla: www.turveruukki.fi/tietoa_turpeesta

Turve ja puu tukevat toisiaan energiakäytössä. Luettu 31.10.2015. Saatavilla: <http://www.turveinfo.fi/kayttotavat/energiakaytto/turve-ja-puu-yhdessa>

Turve ja turvemaat. Luettu 27.10.2015. Saatavilla: www.turveinfo.fi/turve

Turvemaiden käytöllä on Suomessa pitkät perinteet. Luettu 27.10.2015. Saatavilla: www.turveinfo.fi/turve/turvemaiden-kaytto

Westerlund & Lankinen 2011. Yritystalous. Luettu 28.10.2015. Saatavilla: <http://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0CCkQFjADahUKEwiHIKWsnEXIA-XIA-hUD1ywKHaKyDbU&url=http%3A%2F%2Fwww.oamk.fi%2F~raijaw%2FYritystalous12%2FYritystalous2.doc&usg=AFQjCNGSsOZaKVzd1TzwmpIHIOIqLVAcog>

Yrittäjyys Suomen kasvun moottoriksi. Luettu 27.10.2015. Saatavilla: <http://ek.fi/mita-teemme/yrittajyys/>.

Yrittäjäksi ryhtyminen. Luettu 27.10.2015. Saatavilla: www.yrittaja.net.

LIITTEET

Liite 1. Rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat

Liite 2. Tulossuunnitelma kolmelle vuodelle

Liite 3. Liiketoimintasuunnitelma

